USAID DARI RAKYAT AMERIKA
MAGISTER MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI - UNIVERSITAS INDONESIA
SENADA PROGRAM DAYA SAING INDONESIA

competitiveness at the

FRONTIER

Agustus 2008

tema :

Akses Pembiayaan

dalam edisi ini :

3 Masalahnya Terlalu Rumit
Bagi UKM di industri TIK, masalah keragaman produk dan kebutuhan modal yang besar membuat pencarian pendanaan terasa berat.

5 Akankah LPE Mampu Meningkatkan Kinerja UKM?
Pengekspor dan perwakilan usaha tahu apa yang mereka harapkan dari lembaga baru ini agar ekspor UKM efektif meningkat, tapi mereka tidak tahu pasti apa yang akan diatur RUU yang sedang dalam pembahasan itu.

6 Masalah Dengan *Letters of Credit*
Produsen tekstil dan garmen skala kecil dan menengah Indonesia menghadapi masalah dengan L/C selain masalah daya saing lainnya.

8 Cara Inovatif Dalam Mendanai Inovasi
Pemerintah dan donor dapat membantu melalui program inovasi mereka sendiri.

pesan editor

Di bulan-bulan sebelumnya, salah satu bagian termudah dalam penyusunan *Competitiveness at the Frontier* adalah pembuatan kolom "Lebih Lanjut" (halaman 9). Berdasarkan pengalaman, banyak situs internet ditemukan dalam proses penulisan/redaksi yang sangat membantu terkait tema setiap bulan. Apabila belum cukup, kami hanya perlu mencari tema itu di Google dan melihat hasil temuannya untuk mengidentifikasi situs-situs yang relevan.

Tetapi bulan ini lebih sukar – bukan karena topik "akses pembiayaan" sulit ditemukan oleh Google, tetapi justru karena terdapat 656.000 temuan. Masalahnya, 'akses pembiayaan' adalah topik yang luas berdimensi banyak, seperti pembiayaan mikro, akses pembiayaan dalam Uni Eropa, prasarana pembiayaan di negara berkembang, reformasi praktik pinjaman hipotek, dan masih banyak lagi.

Semuanya adalah topik penting dengan dimensi kebijakan yang menarik, tetapi minat khusus kami dalam "akses pembiayaan" terletak pada "peningkatan daya saing Indonesia." Untuk menyampaikan pesan yang koheren, kami harus mempersempit fokusnya. Karena itu, artikel-artikel dalam edisi ini membahas masalah yang dihadapi UKM dalam memperoleh pembiayaan: Pembiayaan mikro telah tumbuh dan berkembang di Indonesia. Perusahaan-perusahaan besar umumnya memiliki jaminan, sistem akuntansi dan karakteristik lainnya yang menarik bagi bank-bank. Adalah perusahaan-perusahaan menengah yang biasanya harus berjuang keras untuk mendapatkan kredit.

Dalam industri tertentu, seperti sektor TIK, masalah ini menjadi sangat akut, sebagaimana dibahas dalam "Terlalu Rumit" (halaman 3). Ketika pembiayaan ekspor diperlukan, kebutuhan UKM tidak selalu terpenuhi ("Akankah Instansi Baru Pembiayaan Ekpor Pemerintah Indonesia Mendorong UKM?" halaman 5) dan memperoleh *letter of credit* tetap menjadi masalah ("Masalah Dengan *Letters of Credit*" halaman 6).

Kolom Inovasi (halaman 8) biasanya tidak berhubungan dengan tema bulanan, tetapi keterkaitan keduanya dalam edisi ini terlalu jelas untuk diabaikan: inovator seringkali kesulitan mendapatkan kredit. Kami mencari jalan yang diambil oleh pemangku kepentingan seperti SENADA dalam mengatasi masalah ini, berdasarkan pemahaman bahwa inovasi merupakan komponen penting dari daya saing. • CSW •

surat pembaca

BUKAN HANYA DERMA

Kami ucapkan terimakasih kepada SENADA atas dimuatnya artikel "CSR Is Good Business," [Juni 2008, hal. 3] di mana saya dan Communications and Citizenship Manager, GE Money Indonesia, Ani Rahardjo, juga diwawancarai tentang program CSR GE. Kami senang melakukan wawancara itu dan kesempatan berbagi pengalaman.

Saya ingin menekankan sebuah kutipan berikut yang kami yakini dapat menjadi pedoman bagi pembaca untuk memahami kekuatan CSR guna meningkatkan kondisi masyarakat sekitar mereka: "CSR bukan persoalan perusahaan bagi-bagi uang, tapi tentang *'cara perusahaan mendapatkan uangnya – Apakah dengan cara yang bertanggung jawab?'"* Hal ini menempatkan fokus pada tempat seharusnya– bukan pada kegiatan amal perusahaan, tapi pada cara perusahaan secara keseluruhan melakukan kegiatan operasinya. Selain itu, hal itu juga menekankan konsep *good corporate citizenship* yang dianut GE, di mana CSR adalah salah satu bagiannya. Intinya adalah *good governance* dan *compliance,* serta menjaga keselamatan dan kesehatan karyawan dan lingkungan.

Selanjutnya, pengalaman kami di Indonesia berlaku dua arah. Kadang kami terinspirasi oleh teladan dari perusahaan kecil– seperti di Yogyakarta yang membuka lapangan kerja bagi perempuan dan orang cacat. GE juga menyelenggarakan program magang bagi lulusan SMA untuk anak-anak jalanan yang kami bina. Sekarang pekerja magang itu bekerja di perusahaan kami secara purna waktu setelah berhasil mengubah dirinya menjadi rekan kerja yang cakap dan tulang punggung bagi tim kami melalui *on-the-job learning* Dia akan menjadi orang pertama di masyarakatnya yang bekerja untuk perusahaan multinasional, dan dia dapat menjadi inpirasi bagi yang lainnya. Ini adalah cara kami menjalankan usaha kami dimana masyarakat sekitar turut merasakan manfaatnya. Kami semua akan terus terinspirasi oleh ide-ide seperti itu, dan SENADA memainkan peran yang penting untuk membagikan pengalaman itu dengan pembaca.

— Inggita Notosusanto
Manager of Corporate Communications, Southeast Asia
GE

Competitiveness at the Frontier *mengundang tulisan dan surat pembaca (melalui email: senada@dai com) dan memiliki hak untuk menyunting guna pengaturan letak dan kejelasan isi*

Tentang penulis

Scott Jazynka ("Masalahnya Terlalu Rumit ") adalah ahli keuangan yang pernah menjabat sebagai Chief of Party untuk ICT Entrepreneurship Program di Mesir sejak 2005 hingga. 2007. • **Baari La Inggi** ("Akankah LPE Mampu Meningkatkan Kinerja UKM?" dan "Masalah Dengan L/C") adalah ahli industri tekstil dan wartawan yang mewakili Perhimpunan Pengusaha Garmen dalam diskusi dengan DPR tentang pembentukan LPE. • **Ryan McClure** ("Cara Inovatif Dalam Mendanai Inovasi") adalah penulis beberapa judul buku dan menjabat sebagai Director of New Media dari *High End Magazine*, Jakarta.

Forum bulanan ini merupakan kerja sama antara Program Magister Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia dan SENADA, sebuah proyek empat tahun dengan dana USAID untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan tenaga kerja terserap di Indonesia melalui peningkatan daya saing industri manufaktur ringan yang signifikan. Pandangan yang dimuat dalam forum ini tidak mencerminkan pandangan the United States Agency for International Development (USAID) maupun pemerintah Amerika Serikat.

Competitiveness at the Frontier menyambut surat-surat Anda serta memegang hak penyuntingan berdasarkan ukuran dan kejelasan isi tulisan. Kami membe-rikan imbalan yang pantas untuk artikel-artikel yang diterbitkan dan mengundang para penulis yang tertarik untuk menghubungi kami tentang kesempatan menulis. Hubungi Tim Komunikasi, SENADA – Tel: (62-21) 5793 2577; Fax: (62-21) 5793 2578; e-mail: senada@dai.com. Website: www.senada.or.id

Masalahnya Terlalu Rumit

UKM sebagai satu kesatuan menghadapi berbagai masalah dalam mendapatkan kredit. Bagi perusahaan dalam industri TIK, masalah keragaman produk dan kebutuhan modal yang besar dapat mempersulit upaya untuk mendapatkan pembiayaan.

Catatan Redaksi: Artikel ini dikutip dari makalah lengkap yang disusun atas dukungan Program Kewirausahaan ICT Mesir yang didanai oleh USAID dan merupakan sumbangan pemikiran para staf EIEP.

Pembiayaan mikro telah melakukan berbagai upaya meningkatkan akses untuk para individu yang membutuhkan terhadap modal sebesar AS $1000 atau kurang guna memulai atau mengembangkan usaha. Selain itu, IFC dan lembaga investasi lainnya telah meningkatkan akses terhadap modal untuk perusahaan mapan yang membutuhkan dana sebesar AS $5 juta atau lebih untuk pengembangan usaha secara nasional atau internasional.

Namun, komunitas pembangunan masih harus secara efektif dan berkesinambungan mengatasi masalah akses UKM terhadap modal dengan kebutuhan dana antara AS$1000 s.d. AS$5 juta untuk meningkatkan usahanya dan menarik modal swasta. UKM yang bersaing dalam sektor teknologi kesulitan terbesar untuk mengakses modal memiliki berbagai sebab. Sebelum menelaah masalah pembiayaan yang dihadapi oleh UKM ICT, penting mengkaji kembali dua konsep kesenjangan pembiayaan umum yang disebabkan keterbatasan kelembagaan dan/atau perkiraan risiko yang terkait dengan investasi pada UKM ICT.

Pertama, konsep kesenjangan pembiayaan mengacu kepada *kekurangan pasokan modal* untuk memenuhi permintaan. Namun, penting ditekankan bahwa makna dari kesenjangan pembiayaan tidak boleh dicampuradukkan dengan makna 'kelangkaan absolut' dana dalam sistem keuangan tertentu. Kesenjangan pembiayaan memang dapat terjadi bahkan saat likuiditas berlimpah, karena anggapan tentang tingkat risiko.

Kedua, berbicara tentang sifat dan cakupan kesenjangan pembiayaan, biasanya perhatian terfokus pada sisi persediaan, atau kendala yang terkait dengan perilaku penyedia pembiayaan. Namun, perlu diingat bahwa perusahaan juga membuat keputusan tentang pembiayaan dan, dengan demikian, *kendala dapat juga timbul di sisi permintaan.* Hal ini biasa ditemukan pada pembiayaan ekuitas, karena dengan berbagai alasan pengusaha sering tidak mau melepaskan kendali atas perusahaan kepada pihak luar. Sikap yang dalam literatur disebut *'control aversion'* ini, memang nampaknya cukup banyak ditemui di kalangan UKM. Selain itu, terbatasnya keterampilan dan pengetahuan pengusaha UKM dalam berurusan dengan bank juga merupakan kendala besar pada sisi permintaan.

Sebelumnya, upaya memudahkan akses UKM terhadap pembiayaan telah menarik perhatian yang besar. Awalnya, masalahnya dibatasi pada cara untuk mempermudah akses terhadap *pembiayaan investasi,* dimana perhatian dipusatkan pada ketersediaan ekuitas tradisional (contoh: modal proyek) dan pembiayaan bank, berbentuk pinjaman jangka menengah atau panjang. Hasil dari investasi ekuitas dan pinjaman tersebut umumnya digunakan untuk investasi modal.

Seiring waktu, telah muncul pendekatan lebih komprehensif kepada masalah pembiayaan UKM yang mencakup kebutuhan pembiayaan lainnya dan tidak terlalu pada instrumen pembiayaan konvensional. Pembiayaan UKM memang sangat beragam tergantung pada sifat khas dari usaha yang digeluti UKM serta penggunaan hasil dan tahapan siklus hidup perusahaan. Hal ini menimbulkan makin banyak jenis instrument pembiayaan terkait transaksi, seperti anjak piutang, pembiayaan kontrak khusus (kontrak digunakan sebagai jaminan) dan *leasing* atas aset modal, yang kini merupakan alternatif yang layak untuk kredit bank bagi banyak UKM ICT.

KENDALA BAGI PEMBIAYAAN UKM

Literatur ekonomi tentang pembiayaan perusahaan mengidentifikasikan tiga kendala utama penghalang akses UKM ICT terhadap pembiayaan: kesenjangan informasi, risiko intrinsik yang lebih besar, dan biaya transaksi yang besar.

Adanya *kesenjangan informasi* antara perusahaan kecil dan pemberi pinjaman atau investor. Pemberi pinjaman/investor mungkin tidak pada posisi untuk membedakan antara perusahaan dan dan proyek ICT 'berkualitas tinggi' dan 'berkualitas rendah'. Setelah investasi dilakukan, investor mungkin tidak memiliki alat memeriksa penuh apakah dana yang diberikan digunakan secara tepat. Untuk mengatasi masalah ini, bank dan investor dapat melakukan langkah-langkah pencegahan (contoh: mengharuskan pemberian jaminan untuk pembiayaan) dan, pada akhirnya, mungkin menolak permohonan pembiayaan (*'credit rationing'*).

Bagi UKM ICT, masalah yang ditimbulkan oleh kesenjangan informasi cenderung lebih parah. Memang, informasi yang dapat realistis disediakan oleh UKM ICT kepada penyedia dana eksternal (berupa laporan keuangan, rencana usaha, studi kelayakan, dll.) sering kurang rinci.

Kendala lain yang dihadapi oleh UKM dalam mengakses pembiayaan adalah **profil risiko yang cenderung lebih besar.** Penyedia dana eksternal lebih enggan menyediakan dana bagi UKM ICT karena dianggap sebagai perusahaan yang lebih berisiko. Investor melihat tiga risiko yang khas pada UKM. Pertama, UKM menghadapi *lingkungan persaingan yang lebih tidak pasti* dibandingkan dengan perusahaan besar, sebagaimana dibuktikan oleh tingkat laba yang lebih beragam dan tingkat kegagalan yang lebih tinggi. Kedua, UKM memiliki *SDM dan modal kurang memadai* untuk mengatasi gejolak ekonomi. Ketiga, risiko yang ada dalam anggapan para penyedia pembiayaan diperbesar oleh *sistem akuntasi yang tidak memadai,* yang mengurangi aksesibilitas dan reliabilitas informasi tentang profitabilitas dan kemampuan membayar utang.

Makna dari kesenjangan pembiayaan tidak boleh dicampuradukkan dengan makna 'kelangkaan absolut' dana dalam sistem keuangan tertentu.

Tanpa memperhatikan pertimbangan tentang profil risiko, *pembiayaan UKM ICT memerlukan penanganan yang mahal.* Biaya memiliki manajer atau direktur keuangan yang memenuhi syarat untuk menangani negosiasi dengan pemberi pinjaman dan penilaian permohonan pinjaman atau melakukan *due diligence* atas kemungkinan investasi ekuitas atau pembiayaan bank umumnya tidak terkait dengan besarnya pembiayaan yang diperlukan. Biaya administrasi, biaya hukum dan biaya yang terkait dengan perolehan informasi umumnya dapat dianggap sebagai biaya tetap, dan lebih sulit untuk memperolehnya kembali dalam hal pinjaman atau investasi dalam jumlah yang lebih kecil.

Masalah keempat yang sering disebut dalam literatur (dan sering dikeluhkan oleh pengusaha kecil) adalah tidak adanya jaminan yang merupakan sifat khas UKM ICT. Masalah-masalah itu sering diperparah oleh faktor-faktor kelembagaan, khususnya di negara-negara berkembang.

Tidak Adanya Jaminan: Dalam hal pembiayaan utang, jaminan sering diminta oleh pemberi pinjaman untuk mengurangi risiko terkait kredit macet. Tidak adanya jaminan mungkin adalah kendala terbanyak yang ditemui oleh UKM ICT dalam mencari pinjaman bank. Memang, rasio antara jumlah jaminan yang harus diberikan dan jumlah pinjaman sering digunakan untuk mengukur besarnya kesenjangan empiris pembiayaan. Namun, rasio itu mungkin hanya cerminan dari risiko intrinsik yang lebih besar dari UKM. Dalam kasus-kasus tertentu, tidak adanya jaminan (yaitu pengurangan modal perusahaan) mungkin disebabkan oleh fakta bahwa perusahaan itu masih baru dan belum mapan, yang merupakan bagian dari kecenderungan risiko pada UKM. Dalam kasus lain, jaminan yang dapat disediakan oleh UKM ICT mungkin dianggap tidak cukup dibandingkan jumlah pinjaman yang diminta, yang berarti bahwa proyek pengembangan yang bersangkutan terlalu besar dibandingkan ukuran perusahaan (sekali lagi, masalah yang intrinsik pada UKM). Dengan kata lain, *tidak adanya jaminan tidak boleh dianggap sebagai akar masalah dari hubungan yang sulit antara UKM ICT dengan penyedia pembiayaan.*

Faktor kelembagaan dan hukum yang memperparah kendala terhadap pembiayaan bagi UKM di negara berkembang mungkin mencakup sektor perbankan bermasalah, sistem hukum yang belum sempurna hingga masalah penegakannya, dan 'infrastruktur informasi' yang belum memadai (contoh: tidak adanya biro kredit atau mekanisme lain untuk mengumpulkan dan bertukar informasi tentang kinerja pembayaran tentu saja memperparah kesenjangan informasi antara perusahaan dengan pemberi pinjaman/investor).

Mengingat kendala pembiayaan bagi UKM cenderung semakin besar bagi perusahaan ICT, langkah-langkah khusus diperlukan untuk meningkatkan investasi dalam sektor ini yang difokuskan baik pada investor (persediaan) dan perusahaan (permintaan).

Pada sisi persediaan, investor harus didorong untuk meningkatkan kecangihannya terkait sektor ICT. Upaya meningkatkan kesadaran dan pemahaman investor dapat mencakup pelatihan untuk investor lokal, promosi peluang investasi kepada investor asing, dan penyelenggaraan acara-acara *networking*.

Pada sisi permintaan, UKM ICT dapat dilatih agar cara mereka tampak lebih menarik untuk investasi, dengan mengembangkan strategi pendanaan, pengidentifikasian investor, dan persiapan untuk *'due diligence'* oleh investor.

— Scott Jazynka

Akankah LPE Mampu Meningkatkan Kinerja UKM?

Pengekspor dan perwakilan usaha tahu apa yang mereka harapkan dari lembaga baru ini agar ekspor UKM efektif meningkat, tapi mereka tidak tahu pasti apa yang akan diatur RUU yang sedang dalam pembahasan itu.

Pemerintah Indonesia sedang berupaya mengubah Bank Ekspor Indonesia (atau Bank Exim) menjadi lembaga pembiayaan ekspor (LPE), guna memberikan kontribusi besar bagi pendapatan ekspor Indonesia dengan meningkatkan pembiayaan ekspor. Namun, sektor swasta – khususnya UKM yang sangat membutuhkan dukungan keuangan – ragu hal tersebut akan memperbesar akses mereka terhadap pembiayaan.

Saat ini DPR sedang merancang dan membahas RUU tentang pembentukan lembaga pembiayaan ekspor, yang bernama Indonesia Eximbank, untuk menggantikan Bank Exim, yang didirikan tahun 1999. Bagi banyak pihak, bank ekspor itu gagal memperluas pembiayaan agar mencakup kegiatan ekspor nasional, karena operasinya sama dengan bank umum yang berorientasi pada laba. Aturan yang diterapkan bank umum mempersulit upaya perusahaan baru, apalagi UKM, untuk mendapatkan kredit. Kegiatan operasi Bank Exim harus sesuai dengan peraturan BI sehingga cenderung menghindari proyek jangka menengah dan panjang terkait ekspor dan investasi.

Karena itu, pejabat pemerintah dan anggota DPR berpendapat bahwa Indonesia perlu membuat undang-undang tentang perubahan Bank EXIM menjadi LPE yang lebih fleksibel dalam memenuhi tuntutan perdagangan dunia.

Gagasan itu pertama muncul beberapa tahun lalu tapi usulannya baru diajukan ke DPR tahun 2007, untuk dibahas tahun 2008. Ketika menyusun RUU itu, DPR meminta masukan dari beberapa perhimpunan pengusaha dan perusahaan besar tentang kinerja lembaga baru itu agar kebutuhan mereka terpenuhi. Belum jelas apakah masukan itu akan berdampak pada rancangan akhir lembaga itu.

Sesuai pembahasan di DPR, salah satu tujuan LPE adalah pembiayaan jaminan dan asuransi untuk ekspor guna meningkatkan pendapatan ekspor Indonesia. Menurut RUU tersebut, LPE berwenang membiayai semua proses ekspor serta memberikan pembiayaan atau kredit kepada importir/pembeli asing yang membeli barang dari Indonesia. LPE direncanakan mulai beroperasi pada tahun 2009.

Pejabat pemerintah dan anggota DPR sangat yakin bahwa LPE akan berkontribusi besar bagi pendapatan ekspor di masa depan karena fokusnya pada pembiayaan ekspor dan investasi. LPE ditengarai akan memberikan penekanan lebih besar pada upaya peningkatan ekspor dibandingkan lembaga sebelumnya, yang lebih fokus pada laba, karena LPE berada di bawah pengawasan Depkeu, bukan BI. Banyak pengekspor yang mendukung upaya itu, dan berharap agar UU ini tidak akan menjadi sarana korupsi baru.

Menurut pejabat pemerintah, LPE akan perlu waktu untuk mulai berkontribusi, di mana ekspor diharapkan meningkat dalam waktu lima sampai sepuluh tahun. Proses transformasi Bank Exim menjadi LPE akan butuh waktu selama tiga sampai enam bulan termasuk untuk perubahan manajemennya. Modal awal yang diperlukan sebesar Rp 4 triliun, sebagaimana diatur dalam RUU, telah tersedia dari simpanan yang ada di Bank Exim dan jika diperlukan tambahan, LPE dapat menggunakan dana APBN. Untuk pendanaan lebih lanjut, LPE juga dapat mencari pembiayaan dari lembaga keuangan lokal dan internasional.

Meskipun lembaga khusus untuk meningkatkan ekspor merupakan hal menarik, pengekspor meragukan apakah lembaga itu akan bermanfaat besar, dan memperkirakan pelayanan hanya untuk perusahaan besar dan tidak banyak berbeda

Bersambung ke halaman 7

Pejabat pemerintah dan anggota DPR berpendapat bahwa Indonesia perlu membuat UU tentang perubahan Bank EXIM menjadi LPE yang lebih fleksibel dalam memenuhi tuntutan perdagangan dunia.

Masalah Dengan *Letters of Credit*

Produsen tekstil dan garmen skala kecil dan menengah Indonesia menghadapi masalah dengan L/C selain masalah daya saing lainnya.

Industri tekstil dan garmen Indonesia telah lama menjadi pilar utama bagi perekonomian Indonesia, yang memberikan lapangan kerja dan devisa yang sangat besar. Namun persaingan di pasar global semakin ketat.

Bagi pengekspor Indonesia, tren yang ada cukup mengkhawatirkan: impor Tekstil dan Produk Tekstil (TPT) Amerika menurun, dan banyak perusahaan Indonesia bergantung pada pasar ini. Meskipun negara-negara Uni Eropa juga tujuan ekspor yang penting, banyak pengekspor merasa bahwa Uni Eropa adalah pasar yang sulit ditembus karena pesanan yang lebih kecil dan kecenderungannya membeli dari berbagai sumber. Pasar alternatif lain seperti Jepang juga sulit ditembus, dimana banyak perusahaan Indonesia berpendapat standar yang diterapkan terlalu tinggi. Selain itu, konsumen Jepang cenderung sangat loyal kepada produk tertentu dan hubungan yang terjalin dengan pemasok Cina dan Korea sebelumnya. Akibatnya, Perjanjian Kawasan Perdagangan Bebas ASEAN dengan Jepang yang ditandatangani beberapa tahun lalu belum mampu signifikan mendorong ekspor atau investasi Jepang dalam produksi tekstil Indonesia.

Di samping itu, ada kelebihan kapasitas produksi garmen di negara-negara pengekspor di seluruh dunia. Kemajuan teknologi yang memungkinkan pengusaha memenuhi berbagai kebutuhan memperbesar kemungkinan *buyer* mencari sumber barang yang mereka inginkan dari mana pun di dunia.

Dilatarbelakangi kecenderungan tersebut, hambatan yang dihadapi UKM Indonesia untuk mendapatkan L/C cukup besar; sehingga mengurangi daya saing dalam situasi yang sudah sulit ini.

Perusahaan tekstil dan garmen menggunakan L/C untuk mendapatkan modal kerja guna membiayai pesanan mereka. Modal itu sangat penting untuk membeli atau membayar uang muka seluruh bahan mentah dan bahan lain yang dibutuhkan, termasuk kain, benang, retsleting, kancing, dll. Sebagian dari barang itu tersedia di dalam negeri namun banyak pula yang harus diimpor. Jika *buyer* tidak mau membuka L/C, pengusaha kesulitan cepat mendapatkan bahan mentah– masalah yang diperparah oleh fakta bahwa *buyer* ingin pesanan dipenuhi lebih cepat dari sebelumnya.
Banyak *buyer* enggan membuka L/C, karena ketatnya persaingan antar pengusaha tekstil sehingga mereka dapat cepat menemukan alternatif yang lebih murah. L/C dari *buyer* seperti uang muka untuk pembelian. Dana dibutuhkan untuk membuka L/C dan uang itu tidak dapat digunakan untuk keperluan lain. Jika pengusaha dapat menanggung biaya pengadaan bahan dan produksi tanpa uang muka dari *buyer*, maka *buyer* dapat menghemat uang. Karena itu, mereka memilih mencari produsen yang dapat menanggung biaya sendiri dibandingkan pengusaha yang memerlukan pembiayaan dari *buyer*.

> Jika *buyer* tidak mau membuka L/C, pengusaha kesulitan mendapatkan bahan mentah dengan cepat – masalah yang diperparah oleh fakta bahwa *buyer* ingin pesanan dipenuhi lebih cepat dari sebelumnya.

Untuk mengatasi masalah ini, menurut teori, produsen yang tidak bisa mendapatkan L/C dari *buyer* dapat meminta kredit dari bank atas tanggungan sendiri. Jika usaha sedang baik dan *buyer* dapat diandalkan, ini bukanlah masalah. Namun, di Indonesia, sejak krisis moneter tahun 1997, bank merasa aman dari risiko dengan menyimpan uang rekening yang pada dasarnya milik pemerintah, dengan bunga sekitar 9 persen. Meskipun bank mungkin memperoleh laba lebih besar dengan memberikan kredit, misalnya sebesar 15 persen, lebih riskan menyalurkan kredit dibandingkan dengan keuntungan pasti yang didapat dari pemerintah. Dengan demikian, bank-bank di Indonesia, yang masih enggan mengambil risiko, enggan untuk menyalurkan kredit.

Buyer yang lebih suka memesan kepada produsen yang mampu membiayai sendiri atau yang dapat mengurus pembiayaannya sendiri akan mencari pengusaha di negara lain di mana bank bersedia untuk menyalurkan kredit, bahkan mungkin piutang, pinjaman – dan akibatnya produsen Indonesia bisa dirugikan.

— Baari La Inggi

Sambungan dari haalaman 5

bagi UKM. UKM tidak memiliki jaminan yang cukup untuk memperoleh kredit, sehingga terpaksa mencari "uang panas" (dengan suku bunga tinggi dan jangka waktu pendek) dari lembaga non-bank.

Wajar apabila UKM ragu, karena UKM tidak termasuk kelompok sasaran menurut RUU itu. Selain itu, fitur utama dari lembaga pembiayaan ekspor sukses di negara pesaing, yaitu penurunan suku bunga, juga tidak tercantum dalam RUU. Pengekspor juga menyatakan bahwa LPE harus memiliki sarana untuk mengakomodasi peminjam dalam kesulitan keuangan (khususnya apabila LPE dapat berfungsi sebagai contoh bagi bank swasta). Menurut mereka, UKM sering tidak memiliki jaminan, tapi memiliki potensi untuk tumbuh jika dibantu untuk menembus pasar ekspor, dan perencanaan LPE harus memperhatikan hal itu.

Pengekspor juga menyatakan bahwa Indonesia harus belajar dari pengalaman negara lain dalam menjalankan LPE, termasuk mempelajari cara Bank Syariah Malaysia dapat menjadi bank syariah internasional terbesar (yang menerapkan bagi hasil, bukan penentuan suku bunga). Bank itu konon dapat memberikan dukungan keuangan kepada UKM Malaysia. Tanpa memperhatikan teladan tersebut, LPE mungkin akan gagal dalam mendorong pertumbuhan UKM dan/atau memiliki kredit macet yang terlalu besar.

Akhirnya, pengekspor mendesak agar LPE memakai analisa sektor industri yang rinci dan akurat dalam penentuan penerima kredit. Contohnya, meskipun ada peluang menjanjikan yang secara teoritis tersedia bagi perusahaan manufaktur tekstil dan garmen, khususnya para pihak penghasil produk untuk niche market, bank sering mengabaikan industri itu karena dianggap sebagai sunset industry. Lembaga yang terencana dan terlaksana dengan baik harus dirancang agar bermanfaat tidak hanya bagi perusahaan tertentu, tapi juga perusahaan yang akan menggunakan kredit untuk meningkatkan daya saing Indonesia.

— Baari La Inggi

BERITA terkini

Krisis listrik mengancam investasi senilai Rp 2 triliun dalam program peningkatan mesin untuk industri tekstil dan garmen nasional (TPT) tahun ini. Kurangnya pasokan listrik diperkirakan akan terus berlanjut hingga tahun 2009. Masalahnya diperburuk oleh lonjakan biaya energi yang akan meningkatkan biaya produksi di sektor TPT tiga kali lipat. *(01/07, Bisnis Indonesia)*

Pelabuhan Indonesia III (Pelindo III) akan mengeluarkan Rp 4 triliun untuk mengembangkan Pelabuhan Tanjung Perak di Surabaya sepanjang dua kilometer dalam lima tahun mendatang. Proyek ini merupakan bagian dari pengembangan tujuh pelabuhan yang dikelola negara guna mengantisipasi kemacetan lalu lintas barang/penumpang akibat fasilitas pelabuhan yang terbatas. *(01/07, Bisnis Indonesia)*

Pengoperasian delapan pabrik tekstil di Pekalongan, Semarang, Surakarta, dan Sukoharjo mengancam lingkungan hidup setempat. Empat kabupaten tersebut adalah pusat industri tekstil, menimbulkan kerusakan lingkungan yang parah. Untuk mencegah kerusakan lebih lanjut, Instansi Pengelolaan Dampak Lingkungan Jawa Tengah akan mengawasi operasi delapan pabrik tekstil. Instansi tersebut telah mendesak kedelapan pabrik untuk memperbaiki sistem manajemen limbah mereka. *(02/07, The Jakarta Post)*

Perjanjian Kemitraan Ekonomi Jepang-Indonesia (JIEPA) diberlakukan pada tanggal 1 Juli setelah penandatanganan prosedur operasi standar untuk pelaksanaan perjanjian oleh pejabat kedua negara. Menteri Perdagangan Mari Elka Pangestu mengatakan bahwa perjanjian tersebut mencakup pengaturan untuk menjamin arus barang yang lancar antara Indonesia dan Jepang serta kerjasama bilateral dalam sektor industri, perikanan, perhutanan, dan pertanian. *(02/07, Media Indonesia)*

Ketua Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI), Gunadi Sindhuwinata, mengatakan bahwa harga masih menjadi pertimbangan utama pelanggan ketika membeli suku cadang kendaraan. Suku cadang tanpa merek menguasai 60% pasar otomotif, menekankan kebutuhan akan standarisasi untuk mempertahankan kualitas produk. (03/07, Investor Daily)

Pemerintah Indonesia sedang menjajaki kerjasama bilateral dengan India, Australia dan Selandia Baru untuk membentuk zona perdagangan bebas (FTA) serupa dengan yang dibentuk oleh Singapura. *(03/07, Seputar Indonesia)*

Forum mitra sosial pertama Asia-Europe Meeting (ASEM) ditutup di Brussels dengan kesepakatan menindaklanjutinya dengan dialog tentang masalah tenaga kerja yang akan diadakan di Bali pada bulan Oktober ini. Sejumlah 200 delegasi yang mewakili pemerintah, serikat dagang, pemberi kerja dari 45 negara anggota sepakat untuk terus menjajaki aspek sosial globalisasi dalam sektor tenaga kerja untuk memperkecil perbedaan antara Eropa dan Asia. *(03/07, The Jakarta Post)*

Produsen tekstil nasional meminta pemerintah untuk mengambil langkah pencegahan yang lebih dalam mengantisipasi serbuan produk RRC yang baru saja menikmati potongan pajak dari Pemerintah RRC. Sekjen Asosiasi Tekstil Indonesia, Ernovian G. Ismy, mengatakan bahwa ekspor tekstil dan garmen RRC akan melonjak karena dukungan fiskal tersebut. *(04/07, Bisnis Indonesia)*

Ratusan perusahaan mebel di Yogyakarta mungkin harus berhenti beroperasi apabila tidak dapat lagi mengatasi biaya operasi yang meningkat. Biaya operasi telah melonjak sebesar 40% sejak pemerintah memutuskan untuk menaikkan harga BBM. Sekitar 300 produsen mebel di Yogyakarta mengharapkan perusahaan memberikan pinjaman tanpa jaminan sebagai bagian dari jalan keluar atas masalah mereka. *(05/07, Media Indonesia)*

INOVASI:
Cara Inovatif Dalam Mendanai Inovasi

Pemerintah dan donor dapat membantu melalui program inovasi mereka sendiri.

Bisnis baru tidak langsung mencapai keberhasilan spektakuler hanya karena seorang wirausahawan berkata "Hei, saya punya ide – Saya akan mendirikan perusahaan seperti orang-orang lainnya." Sebaliknya, inovasi – baik dengan produk sama sekali baru atau cara lebih efektif menghasilkan produk yang sudah ada – sering kali menjadi kunci keberhasilan bisnis. Berdasarkan hal itu, mungkin dapat diasumsikan bahwa inovator umumnya memiliki kemudahan dalam mendapatkan kredit.

Tetapi kenyataannya berbeda. Teknologi dan paradigma baru yang menyertainya membutuhkan waktu lama untuk mencapai hasil nyata dan sumber-sumber pendanaan seringkali menyalahartikan hal itu sebagai "risiko-tinggi." Terkadang hal tersebut memang benar – banyak inovasi yang memang beresiko. Sementara perusahaan mapan dengan ide baru terkadang tidak berani mengambil resiko untuk mendanai inovasi mereka sendiri, demikian pula kasusnya dengan bank, pemodal, dan badan serupa lainnya.

Akan tetapi, negara-negara yang ingin mempertajam keunggulan kompetitifnya harus mengembangkan inovasi. Ketika sumber-sumber tradisional tidak menyediakan pembiayaan yang cukup, pemerintah dan masyarakat donor masuk untuk menciptakan program inovatif mereka sendiri yang dirancang untuk menstimulasi ide bisnis yang baru.

Pemerintah Singapura berkeinginan mendorong kreativitas melalui prakarsa pendanaan perintisan, Creative Business Fund (CBF). CBF, yang berfokus pada bidang artistik, desain, dan media, merupakan contoh dukungan pemerintah bagi perusahaan yang mulai tumbuh, meskipun perusahaan semacam itu memiliki karakteristik yang tidak menarik bagi para investor tradisional. Kriteria proyek CBF menetapkan bahwa hibah tersebut hanya akan diberikan kepada mereka yang terlibat dalam pengembangan bidang bisnis baru; pemohon yang memenuhi syarat akan mendapatkan hingga 50% tenaga, peralatan, perangkat lunak, dan biaya lain yang diperlukan selama maksimal 2 tahun.

Misalkan Anda ingin mengembangkan aplikasi *video streaming* nirkabel untuk museum yang memungkinkan orang untuk masuk ke dalam sistem dengan PDA dan melihat rekaman pengerjaan suatu karya seni oleh seniman yang bersangkutan. Ini bukan ide bisnis tradisional, tapi sangat sesuai dengan kerangka CBF.

Di Indonesia, Business Innovation Fund SENADA (BIF) mengambil pendekatan yang sama, menawarkan hibah jangka pendek dengan dampak besar bagi pengembangan produk inovatif di beberapa industri ringan dan sektor TI. BIF, yang dimulai bulan Juni 2007, telah menerima 212 proposal hingga publikasi dokumen ini; 20 telah disetujui dan lebih dari selusin lainnya masih dalam tahap pengkajian.

Satu hibah BIF telah menghasilkan formula komposit materi baru dan sebuah proses cetak tuang besi untuk teromol rem, yang dikembangkan di Universitas Diponogoro, untuk disosialisasikan ke UKM Indonesia.LSM lainnya, Mangrove Action Project (MAPI), menggunakan bantuan BIF untuk mengembangkan dan mengenalkan teknologi baru pengolahan bambu agar bebas hama tanpa menggunakan insektisida. Di pabrik pengolahan bambu dengan tekanan yang dibiayai oleh BIF di Yogyakarta, MAPI menggunakan teknologi inovatif ini untuk memasok bambu olahan yang ramah lingkungan dengan harga murah untuk produsen perlengkapan rumah tangga dan furniture.

Di Mesir, suatu upaya dimulai dengan strategi yang berbeda di bawah proyek USAID bekerjasama dengan Departemen Komunikasi dan Teknologi Informasi Mesir (MCIT). Proyek Wirausaha ICT Mesir, yang dimulai tahun 2005 sampai 2007, mengidentifikasi dan membantu mengurangi hambatan bagi perusahaan ICT untuk mengakses modal dengan memberikan bantuan teknis langsung pada perusahaan ICT dan menciptakan rencana bisnis untuk badan swadaya independen, ICT Business Development Center (I-BDC), yang didirikan pada musim gugur tahun 2007.

Mandat I-BDC adalah meningkatkan daya saing perusahaan ICT Mesir di pasar global dengan menghubungkan perusahaan ICT dengan pemberi pinjaman dan investor modal yang sesuai. I-BDC didasarkan pada dua pendekatan cabang dua, yaitu memberikan jasa baik kepada perusahaan ICT maupun investor potensial. Perusahaan menerima bantuan teknis untuk menjadikannya investasi yang lebih menarik; investor menerima jasa hubungan pendanaan yang memperkaya kemampuan mereka untuk memahami dan mengevaluasi industri ICT Mesir di dalam konteks global.

Setidaknya, itulah harapannya. Sesungguhnya meski ada indikator yang jelas bahwa ada permintaan pasar akan jasa seperti itu, pada praktiknya I-BDC belum berfungsi penuh dan pengembangannya masih sebatas dalam daftar hal-hal yang harus dilakukan oleh MCIT. Model I-BDC yang langsung bersifat swadaya mungkin terlalu ambisius – akan tetapi ambisi dan pengambilan risiko yang sehat merupakan ciri inovasi, bukan hanya untuk bisnis, tetapi juga untuk para donor dan pemerintah yang mendukungnya.

— Ryan McClure

AGENDA KEGIATAN

MTT Indonesia
JIExpo
27–30 Agustus
Pameran internasional untuk mesin pemotong dan pembentuk logam, teknologi pengolahan logam, serta teknologi otomatis dan peralatan rekayasa terkait. Diselenggarakan dua kali setahun. www.mtt-indonesia.com

Indonesia Textile & Apparel Fair (ITAF)
Jakarta Convention Center
4–7 September
Pameran tekstil terlengkap di Indonesia. Produk yang dipamerkan antara lain serat, benang, kain, aksesoris, garmen, busana, dan produk tekstil lainnya, termasuk mesin tekstil. http://www.itaaf.com/

Indo Aerospace Expo & Forum 2008
Halim Perdanakusuma Airport
19–22 Nopember
Pameran teknologi penerbangan dan antariksa internasional. Terbuka untuk pengusaha dan masyarakat umum. Diselenggarakan oleh PT Napindo Media Ashatama.
http://www.eventseye.com/fairs/f-indo-aerospace-expo-forum-9093-1.html

The Singapore Gifts & Stationery Show
Suntec Exhibition Centre, Singapore
20–21 Agustus
Pameran yang mencakup barang-barang promosi, souvenir keramik, barang elektronik, souvenir perusahaan, perhiasan dan aksesoris, kertas dan kemasan, dekorasi pesta dan Natal, pigura, peralatan makan dari perak, keperluan kantor, mainan dan peralatan olahraga, cenderamata dan payung, jam, suvenir umum, dan jasa perdagangan. www.gsshow.net/

Asia Consumer Fair 2008
South City Plaza, Kuala Lumpur, Malaysia
23–31 Agustus
Perusahaan dari seluruh Asia memamerkan peralatan, produk dan teknik terbaru mereka. Barang yang dipamerkan antara lain tekstil dan produk tekstil, aksesoris, kosmetik, produk untuk hadiah, alas kaki, furniture, produk kulit, mainan, aksesoris pakaian, perhiasan, dll. www.biztradeshows.com/malaysia/

The 23rd Bangkok International Fashion Fair &
The 21st Bangkok International Leather Fair 2008
BITEC, 8 Bangna-Trad (Km.1), Bangkok, Thailand
27–31 Agustus
Untuk buyer, importir, pabrik, pedagang, distributor, pedagang grosir, pedagang eceran, butik, gerai pakaian, department store, perancang busana, wartawan, dll. Yang bergerak dalam usaha busana. http://www.thaitradefair.com/fairin/biff08/

Thailand International Logistics Fair 2008
BITEC, 8 Bangna-Trad (Km.1), Bangkok, Thailand
11–13 September
Diikuti oleh peserta dari berbagai kategori logistik (pelabuhan kontainer/tangki & curah, otomatisasi pabrik/gudang, sistem penanganan/penyimpanan barang, sistem pengepakan, jasa transportasi); jasa; serta perangkat lunak/TI.
http://www.thaitradefair.com/fairin/logistics08/

LEBIH LANJUT

http://www.ifc.org/ifcext/sme.nsf/Content/Access_to_Finance
Di seluruh dunia, keterbatasan akses terhadap pembiayaan adalah hambatan utama bagi pertumbuhan sektor swasta, khususnya bagi perusahaan kecil yang kecil pengaruhnya terhadap reformasi kebijakan. Situs International Finance Corporation/Bank Dunia ini menjelaskan pendekatan teknis dan program IFC untuk mengatasi masalah itu.

www.iges.or.jp/APEIS/RISPO/spo/pdf/sp3201.pdf
Makalah yang ditulis oleh Institute for Global Environmental Strategies berisi penjelasan tentang kesulitan yang dihadapi UKM untuk mendapatkan pembiayaan di negara berkembang dan membahas pro dan kontra tentang peilihan kebijakan guna meningkatkan pembiayaan.

www.aadcp-repsf.org/docs/04-003-ExecutiveSummary.pdf
Hasil studi yang dilakukan atas bantuan Regional Economic Support Facility yang didanai oleh AusAID, mengkaji faktor-faktor penghambat pemberian pinjaman kepada UKM oleh sektor keuangan formal di kawasan ASEAN dan kerangka institusional, hukum dan peraturan terkait di negara-negara ASEAN.

http://www.fmi-inc.net/sme/overview.html
Situs Financial Markets International, perusahaan konsultan hukum dan ekonomi yang fokus pada negara-negara pasar baru. Meninjau alasan mengapa UKM sulit mendapatkan kredit dari lembaga kredit tradisional, dalam konteks menjelaskan perangkat lunak yang ditawarkan FMI untuk membantu UKM dalam memberikan informasi keuangan kredibel yang dibutuhkan lembaga kredit.

http://www.people.hbs.edu/besty/projfinportal/ecas.htm
Portal Pembiayaan Proyek milik Harvard Business School, dengan tautan ke hampir semua lembaga kredit ekspor dan data negara, informasi pasar-pasar baru dan topic-topik terkait.

SEKILAS:

Para Pelaku Industri Garmen Membahas Permasalahan Bersaing

Sifat persaingan dalam industri garmen internasional diangkat menjadi topik dalam sebuah diskusi mejabundar yang dilaksanakan Program Pengembangan Eksekutif dari Garment Partnership Indonesia (GPI) di Semarang pada 1 Juli. Diskusi dengan sekitar 30 pemangku kepentingan dipusatkan pada sebuah laporan DAI berjudul *End-Market Study for Indonesian Apparel Producers.* Seperti yang dikemukakan laporan ini, mutu lebih baik dan pengiriman tepat waktu – seluruhnya dengan harga bersaing – mendorong persaingan sengit pada industri garmen. GPI adalah sebuah inisiatif sektor swasta yang dikembangkan SENADA dimana Program Pengmebnagan Eksekutifnya dirancang untuk mengokohkan kinerja industri garmen dengan menawarkan solusi inovatif dan membangun kemampuan manajemen teratas industri ini, menggunakan enam modul yang disertai serangkaian kegiatan lokakarya. Enam modul ini mencakup Produktifitas Kerja, Akuntabilitas Sosial, Paket Lengkap Merchandizing, Pemastian Mutu, Produktifitas dan Pengadaan (*Sourcing*) Bahan

Balitbang - SENADA Seminar Mengulas Kesempatan Dalam Investasi Sarana Transportasi Laut

Sebuah seminar untuk menarik investasi dan menambah persaingan bagi perusahaan di Jawa Tengah melalui sarana dan layanan transportasi laut dilaksanakan pada 15 Juli di Semarang, Jawa Tengah. Seminar ini, dilakukan oleh Balitbang (Badan Penelitian dan Pengembangan Jawa Tengah) bersama dengan SENADA, mengetengahkan diskusi di antara para pemangku kepentingan seperti Departemen Perhubungan Jawa Tengah, Kabupaten Kendal, Asosiasi Bisnis Pelayaran dan berbagai asosiasi usaha yang dipengaruhi keberadaan Undang-undang Pelayaran 2008. Dikeluarkan pada April lalu, undang-undang baru ini menawarkan para investor dengan sebuah kesempatan untuk lebih efektif terlibat dalam menyediakan sarana transportasi laut yang lebih baik melalui sarana seperti pembangunan pelabuhan lainnya.

Eco Exotic Memulai Debut-nya di Las Vegas

Tahun ini sembilan perusahaan perlengkapan rumah, di bawah sebuah inisiatif sektor swasta yang disebut Eco Exotic memulai debut mereka di Living Green Pavilion dari the Las Vegas World Market di Las Vegas, Nevada, USA dari 28 Juli – 1 Agustus. Dalam pameran mereka di Las Vegas, para pengusaha menampilkan berbagai produk unik dan beragam yang menekankan pemakaian materi yang dapat diperbarui secara alami yang hampir tidak memakai zat kimia. Pendekatan yang dipakai oleh para pengusaha ini mencerminkan kesadaran yang berkembang di antara perusahaan Indonesia mengenai dampak dari praktik produksi mereka terhadap lingkungan dan bagaimana praktik yang baik itu meningkatkan daya saing mereka.

GALERI FOTO SENADA

DARI ATAS KE BAWAH: Peserta pada sesi pelatihan yang disponsori oleh Garment Partnership Indonesia dan SENADA pada 1 Juli di Semarang; Kepala Balitbang Cabang Jawa Tengah, Yoes Soemaryono di seminar Balitbang/SENADA mengenai kesempatan investasi pada 15 Juli; Para hadirin di Lokakarya Full Package Merchandising yang disponsori SENADA di Semarang pada 22 Juli; Perwakilan dari pemerintah Kabupaten Kendal dan Badan Investasi Jawa Tengah pada diskusi mejabundar SENADA tentang pengembangan pelabuhan di Jakarta pada 24 Juli.